2026年11月25日
住友電気工業株式会社

2026年度 中間決算説明会　質疑応答要旨

１．日時・場所：
2026年11月12日（木）15:00～16:30　オンライン開催

２．当社出席者：
井上（社長）、羽藤（副社長）、白山（常務）、佐橋（常務）、緒方（常務）、早味（常務）、
中田（上席常務執行役員）、樋爪（上席常務執行役員）、長谷川（上席常務執行役員）、
南条（上席常務執行役員）、松下（常務執行役員）、末森（常務執行役員）

３．質疑応答要旨：

（情報通信：全体）

Q. 米国の中間選挙を受けて、今後注視すべき点があれば、教えてほしい。
A. 今後のデータセンター建設の伸び率が仮に想定を下回ったとしても、現状は、足元建設されているデータセンターへの製品供給も賄いきれない状況である。今後の需要見通しについては注視していきたい。
Q. 光配線製品と光デバイスの両方の事業を保有していることが当社の強みだと思うが、解説してほしい。
A. 両方の事業を保有していることが、顧客から評価されているポイントの1つであると感じている。また、今後、1つのモジュールの中に光配線製品と光デバイスの両方が組み込まれていくと、両方保有している当社が有効なソリューションを提供できる可能性がある。

（情報通信：光ファイバケーブル、光配線製品）

Q. 29年度以降の光ファイバの能力増強計画に関する検討状況は？
A. 29年度以降の能力増強については検討中である。今年度中には何らかの結論を出したい。
Q. 顧客基盤拡大に向けた考え方は？
A. 光配線製品は、ハイパースケーラー向けを主体に事業を展開してきているが、顧客層の偏りがあるため、顧客層拡大に向けた拡販活動を推進している。また、ハイパースケーラー向けの供給と並行して、モジュール化やプレハブ化への対応にも取り組んでいる。
Q. CPO/NPO(Near Packaged Optics)向け製品の状況は。
A. Nvidiaから開発パートナーに選定されており、顧客と対話しながら製品開発を進めている。 高密度の分野は当社が得意とする小型コネクタの技術が活かせる分野であり、顧客からも評価を頂いている。

Q. 次世代 CPO 関連製品(DC プレゼン資料 p12)が増加していくことで、収益性はどのように変化するか？また、生産面での課題があれば、教えてほしい。
A. 次世代製品の収益性が現状と比べてどのように変化するか、まだ明確ではないが、「高密度」など特に差別化できている製品については、高い収益性を確保できるよう進めていく。一方で、やや汎用的な製品については、多くの競合がいるため、量産体制を強化していく必要があると考えている。量産面での課題としては、早いサイクルで製品変化が起きるため、開発から量産までのスピードが求められる点がある。

（情報通信：光デバイス、化合物半導体基板）

Q. 光デバイスの能力増強を進める中で生産トラブルが発生したが、今後の生産トラブルを回避するための施策を教えてほしい。
A. 既存の製造ラインで生産量を大きく増やし、設備の稼働率が高まっている中で、従来発生しなかった製造トラブルが発生した。現時点では、製造データを分析し、トラブル回避のための設備保全ができていることに加えて、設備のバックアップ体制を構築している。
Q. 顧客基盤拡大に向けた考え方は？
A. 現状はトランシーバーメーカーとの契約が主流であるが、ハイパースケーラー自身がデバイス確保に乗り出してきており、ハイパースケーラーと直接契約を結ぶという動きがある。長期契約に積極的な顧客を優先するとともに、技術的にオープンに議論できるハイパースケーラーやトランシーバーメーカーを中心に顧客層を拡大させていく。
Q. 今後の需要比率について、EML と比べて CW-LD の比率が高まることが当社の業績に与える影響は？
A. EML と CW-LD を比較すると EML の方が販売価格は高いが、その差以上に数量の伸び率が大きいため、全体の収益性はカバーできると考えている。また、EML 全体の数量は減少するが、付加価値の高い 200G/波長の EML 比率が増加するため、収益性を底上げできると考えている。
Q. CPO/NPO 向け製品の状況は。
A.「高出力 CW-LD」は、出力を現行比 3～4 倍上げるデザインで、基本的には現行と同じテクノロジーを用いたレーザーである。現在、複数の顧客へサンプル出荷を行い、仕様を擦り合わせているところである。CPO の本格的な需要立ち上がり時期については様々な議論があるため、NPO 向けの製品についても顧客へサンプル出荷を進めている。当社としては、今後の需要状況に応じて、最適な製品を提供していきたい。
Q. CPO 向け製品の需要はいつ頃立ち上がりそうか？
A. CPO 向けの CW-LD は 28 年前後から本格的に立ち上がると見ている。
Q. プラカブルトランシーバーから CPO へ需要が変化した際に、当社の業績に与える影響は？
A. CPO 向けで増加を予想している高出力 CW-LD も付加価値の高い製品であるため、光デバイス全体の収益性は高めていけると考えている。

Q. 次世代 CPO 関連製品(DC プレゼン資料 p12)のイメージを教えてほしい。
A. 基本的には 400G/波長向けのレーザーダイオードの開発である。インジウムリンとシリコンを融合させたようなデバイスをイメージしている。
Q. サーバー内の配線が DC プレゼン資料 p12 に記載の第 1 世代から変化していくにつれて、市場規模はどのように変化していくのか？
A. DC プレゼン資料 p8 に光デバイスの需要変化を示している。基本的にはこの変化の延長線上になると考えている。2030 年までの全体の成長率は年率 19%であるが、この成長率が今後どのように変化していくのか、注視していく。
Q. 当社は光デバイスだけでなく、その上工程である InP 基板も製造しているが、垂直統合していることによる優位性は？
A. InP 基板を内製しているメリットは 2 点ある。1 点目は、基板の数量確保が優位になること。 2 点目は、InP 基板の質がレーザーダイオードの性能や品質を決めるため、そのフィードバックを社内で行うことができ、蓄積されたノウハウをレーザー開発に利用できることである。
Q. InP 基板の生産能力を 24 年対比で 29 年に 4.5 倍にする計画であるが、競合と比べると 4.5 倍という数値は低い印象を受けるが、どのように理解しておけば良いか？
A. そもそも足元の生産量に違いがあり、ベースとなるスタートラインが異なる。当社の InP 基板のシェアはグローバルでトップであり、そこから 4.5 倍となるため、絶対量では優位に立つと認識している。

（環境エネルギー：レドックスフロー電池）

Q. レドックスフロー電池の足元の事業環境と、今後の見通しを教えてほしい。
A. 再生可能エネルギーの導入が進む中、系統用に加えて、災害対応やマイクログリッドといった多用途な分野での導入が進んでいる。プレゼン資料 p25 に示しているとおり、「長期脱炭素電源オークション制度」にて、「リチウムイオン電池以外の蓄電池」に対する一定の整備目標が示されたことで、当社のレドックスフロー電池に多くの引き合いを頂いている。この制度は毎年一定の容量を募集し、事業者が落札するということで動き始めており、今後、事業者との契約を進め、28 年度は売上高 400 億円、30 年度には 700 億円を目指していきたい。また、最近では豪州などにおいても、蓄電システムに対する需要があるため、当社としては国内外での動きに対応するとともに、レドックスフロー電池の性能改善にも取り組み、拡販に努めていく。

以 上